



XI Congreso Internacional de la AEHE
4 y 5 de Septiembre 2014
Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF)
Madrid

Sesión:

[13] Instituciones de acción colectiva: ¿Se explica su éxito o fracaso por sus normas de diseño?

Título de la comunicación: Factores determinantes de la consolidación del cooperativismo vitivinícola durante el Franquismo: ¿diseño institucional o apoyo externo del Estado?

Autor/es: Francisco José Medina Albaladejo

Filiación/es académica/s: Universitat de València

Dirección electrónica de contacto: francisco.medina@uv.es

XI Congreso Internacional de la AEHE (Madrid, 4 y 5 de septiembre de 2013)

Sesión: “Instituciones de acción colectiva ¿Se explica su éxito o fracaso por sus normas de diseño?”.

FACTORES DETERMINANTES DE LA CONSOLIDACIÓN DEL COOPERATIVISMO VITIVINÍCOLA DURANTE EL FRANQUISMO: ¿DISEÑO INSTITUCIONAL O APOYO EXTERNO DEL ESTADO?

Francisco José MEDINA ALBALADEJO

Universitat de València
Departament d'Anàlisi Econòmica
Facultat d'Economia - Edificio departamental oriental -
Avinguda dels Tarongers s/n
46022 València
E-mail: francisco.medina@uv.es

Resumen

Durante el periodo franquista se produjo la expansión y consolidación del cooperativismo en el sector vitivinícola español. Numerosas son las razones que la historiografía ha aportado para explicar este fenómeno, por lo que el objetivo principal de este trabajo es determinar si este proceso se debió al diseño institucional o a la incidencia de otro tipo de factores. Las bodegas cooperativas crecieron en número e importancia durante el mencionado periodo, pero no funcionaron de forma eficiente. El diseño institucional de estas entidades en un contexto de dictadura presentaba dos problemas fundamentalmente: la profunda heterogeneidad social de los miembros, que derivó en conflictos de intereses y la aparición de comportamientos oportunistas; y el diseño de unas normas no ideadas localmente y de difícil cumplimiento que no pudieron reducir el impacto de estas actitudes *free-riding*. Las bodegas cooperativas españolas no fueron entidades surgidas de manera espontánea y a nivel local, sino que respondían al impulso dado por el Estado franquista que las financió y controló mediante la legislación.

Palabras clave: diseño institucional, bodegas cooperativas, comportamiento oportunista, Estado, Franquismo

Códigos JEL: N54; N84; P13; Q13

1. Introducción

A partir de las obras de Ostrom (1990) y posteriores reformulaciones como las de Agrawal (2008) en los últimos años se ha planteado la importancia que ha podido tener el diseño institucional para explicar el éxito o el fracaso de las instituciones de acción colectiva, junto a otros factores como la naturaleza del bien producido, la tecnología o el apoyo estatal.

En este trabajo se va a aplicar dicho marco teórico a un caso específico mediante el análisis de las bodegas cooperativas españolas, sociedades de carácter colectivo que experimentaron su proceso de mayor difusión y consolidación a partir de los años 50 del siglo XX. Este proceso se produjo de una manera tardía con respecto a otros países de Europa y en el marco del régimen dictatorial franquista, muy interesado en la difusión de este tipo de empresas férreamente sometidas a las estructuras jerárquicas del régimen. El principal fin era controlar el sector productivo y a la mayor parte de los viticultores que lo integraban (Román Cervantes, 2013; Medina Albaladejo, 2011).

La historiografía que ha trabajado sobre el tema ha lanzado diversas hipótesis para explicar la eclosión de este fenómeno durante la segunda mitad del siglo XX. Por ejemplo, Simpson (2000: 114-120) señala diversos factores para explicar el éxito de las cooperativas vitivinícolas en Francia. Entre ellos el apoyo estatal, especialmente en el acceso al capital y la resolución de problemas financieros, el apoyo externo de la ideología socialista o católica, la oposición de las bodegas comerciales, la fragmentación de la propiedad de la tierra, la calidad del producto o las ventajas de su agrupación en regiones concretas.

El principal objetivo de esta investigación es determinar si el proceso de expansión y consolidación de las bodegas cooperativas en España se debió más al diseño institucional de tales empresas o a la incidencia de otro tipo de factores, especialmente el referido al apoyo que el Estado franquista les estuvo confiriendo a lo largo de la segunda mitad del siglo XX.

En primer lugar se establecerán los criterios a la hora de definir indicios de eficiencia en el funcionamiento de estas empresas colectivas. Si atendiéramos a la mera perduración en el tiempo se podría considerar que una buena parte de las bodegas cooperativas españolas fueron eficientes. En el análisis cuestionaremos este aspecto al considerar que únicamente fueron eficientes aquellas cooperativas que presentaban una situación económico-financiera equilibrada.

A continuación, se analizarán estas sociedades colectivas mediante la aplicación del marco teórico desarrollado por Agrawal (2008), comprobando en qué medida incidieron algunas de las condiciones que pueden favorecer la sustentabilidad de las instituciones colectivas. Sólo unas pocas de estas condiciones están referidas a la naturaleza del recurso, la tecnología o el Estado, y la mayor parte remiten al diseño institucional. La

hipótesis inicial es que, en este caso, dicho diseño institucional no ayudó al funcionamiento eficiente de las bodegas cooperativas. El apoyo financiero del Estado pudo ser el factor clave para entender la consolidación del movimiento cooperativo español durante la segunda mitad del siglo XX. Todo ello en un marco jurídico-institucional muy particular como el de una dictadura de fuerte carácter autoritario.

Desde un punto de vista metodológico, el trabajo se fundamentará en el análisis de la estructura y funcionamiento interno, sistemas de propiedad y órganos de dirección y gestión de una serie de casos de cooperativas vitivinícolas españolas, todo ello con el fin de determinar su diseño institucional y la incidencia que este pudo tener en su éxito o fracaso. Para llevar a cabo este análisis, se utilizarán fuentes documentales como estatutos, reglamentos internos y otras fuentes diversas de 20 bodegas cooperativas españolas localizadas en algunas de las zonas de viñedo más importantes del país. Se detallan a continuación: Viñas del Bierzo (Camponaraya, León), Virgen de las Viñas (Tomelloso, Ciudad Real), La Baronía (Turis, Valencia), La Merced (Requena, Valencia), Utiel (Valencia), Pinoso (Alicante), Covides (Vilafranca del Penedés, Barcelona), Vinícola del Condado (Huelva), San Isidro (Aldeanueva del Ebro, La Rioja), San Cosme y San Damián (Corera, La Rioja), Nuestra Señora de Vico (Arnedo, La Rioja), San Miguel (Ausejo, La Rioja), San Roque (Murchante, Navarra), Bargoutense (Bargota, Navarra) del Somontano (Barbastro, Zaragoza), La Purísima (Yecla, Murcia), San Isidro (Jumilla, Murcia), Rosario (Bullas, Murcia), Vinícola Extremeña (San José de Barros, Badajoz) y de San Pedro de Guareña (Badajoz).

El trabajo se articula en cinco apartados: tras la introducción, en el apartado 2, se especifica el marco teórico a partir de cual se va a llevar a cabo el análisis de caso; en el capítulo 3 se hace una breve síntesis de la expansión del cooperativismo vitivinícola en España durante el siglo XX, planteándose la necesidad de establecer qué entendemos por instituciones eficientes y si las bodegas cooperativas españolas durante el Franquismo lo eran; a continuación se lleva a cabo en análisis institucional de estas entidades estableciendo dos subsecciones dedicadas a las características del grupo y al diseño institucional; para finalizar se concluye el trabajo y se incluyen las referencias utilizadas.

2. Marco teórico

En las últimas décadas han ido adquiriendo cada vez más importancia los planteamientos que ponen en el centro del análisis el diseño institucional como factor clave a la hora de analizar el funcionamiento de las instituciones de acción colectiva. Autores como Ostrom (1990), Wade (1994), Baland y Platteau (1996) o Agrawal (2008) han ido definiendo las condiciones que favorecerían la sostenibilidad de estas instituciones, estando la mayor parte de ellas relacionadas con el diseño institucional que con otros factores como la naturaleza del recurso, la tecnología o el Estado.

De entre todas ellas, nos parecen especialmente útiles a la hora de analizar las bodegas cooperativas españolas las referentes al Estado dentro de los factores exógenos, y las normas de diseño institucional como principal factor endógeno de desarrollo. En referencia al diseño institucional, dos son los grandes bloques que establece Agrawal (2008: 55), características del grupo y diseño institucional. En referencia al primero se han de tener en cuenta: el tamaño del grupo; la existencia de límites claramente definidos y de normas compartidas; la experiencia adquirida en éxitos pasados (capital social); liderazgo; interdependencia de los miembros; heterogeneidad de los miembros; homogeneidad de intereses; y el nivel socioeconómico de sus componentes. En el segundo grupo se integran aspectos como: la existencia de normas simples, fáciles de comprender e ideadas localmente; facilidad en su aplicación; sanciones graduales; capacidad para generar sentencias sin elevados costes; y rendición de cuentas de los gestores ante los socios. Otros aspectos a tener en cuenta son: coincidencia en la localización de miembros y recursos; elevada dependencia miembros-recursos; equidad en la asignación de beneficios; baja demanda de los usuarios; cambio gradual en la demanda de los usuarios; restricciones en el uso del recurso su regeneración. En cuanto al papel del Estado tendremos en cuenta aspectos como: grado de intervención estatal en la autoridad local; existencia de instituciones sancionadoras externas de apoyo; y ayuda externa para compensar a los usuarios por su actividad.

Este marco teórico se presenta como útil pero al mismo tiempo limitado a la hora de analizar las cooperativas. Los factores de sostenibilidad sintetizados por Agrawal (2008) se ajustan en mayor medida a los casos de gestión de recursos comunales, donde las características del recurso a explotar o el reducido tamaño del grupo son factores clave para entender su evolución. Las cooperativas de producción son empresas de propiedad y gestión colectiva, pero que se integran en los mercados para competir con la empresa capitalista y cuyos asociados no hacen uso de un recurso natural en común. Además, el grupo tenía un tamaño definido pero muy variable, no agotándose el recurso por su crecimiento, y siendo una de las principales características del cooperativismo la libre adhesión. Esto hace que el caso aquí estudiado tenga algunas particularidades que hemos de tener en cuenta a la hora de llevar a cabo el análisis de su funcionamiento. Por ello consideramos que la teoría económica de la empresa cooperativa también ofrece algunos marcos interpretativos adecuados y que ayudan a un análisis más completo del fenómeno.

La literatura de empresa ha aportado ideas a la hora de intentar explicar el éxito o fracaso de las cooperativas. Autores como Hansmann (1980, 1988, 1996) y otros que han seguido la estela marcada por las teorías de la empresa moderna, defienden la idea de que las sociedades cooperativas podían ser una correcta solución a los problemas de costes de transacción propios de la empresa capitalista, que se reducen en momentos de fallos de mercado al estar la propiedad de la empresa distribuida entre los socios. Así se pueden llegar a minimizar problemas como el de las asimetrías informativas entre propiedad y gestión (Weisbrood, 1977, 1991), internalizando al mismo tiempo los conflictos de intereses que pudieran existir entre ambos, lo que incentiva al socio y evita

la aparición de comportamientos oportunistas (Ben-Ner, 1987, 1988). En momentos de dificultades un trabajador, consumidor o agricultor, que es a la vez propietario, se identifica mucho más con la organización y está dispuesto a realizar mayores sacrificios por ella, desapareciendo así los costes de transacción y otras dificultades que esa circunstancia genera en las empresas capitalistas.

Esta propiedad colectiva de los bienes de producción también puede generar problemas en momentos no tan puntuales de crisis, como los costes de dirección generados por la toma de decisiones colectiva en situaciones en que los intereses de los socios no son homogéneos (Hansmann, 1980, 1988, 1996); la aparición del *free-riding*, es decir, la tendencia del socio al menor esfuerzo individual (Alchian y Demsetz, 1972); y la presencia de fuertes costes de agencia cuando la cooperativa no es capaz de reducir esas asimetrías informativas y conflictos de intereses al pretender el socio maximizar su beneficio y no el interés general de la cooperativa (Ward, 1958; Barnard, 1962; Jensen y Meckling, 1976, 1979; Prendergast, 1999; Simon, 1947, 1957).

Esto choca con las nuevas interpretaciones que han aparecido en los últimos años que, sin salirse del marco de la teoría de la empresa moderna y siguiendo la estela de la importancia del capital social en el funcionamiento de las instituciones de acción colectiva, rechazan la idea de que el miembro de la cooperativa tenga un comportamiento autointeresado. Estas nuevas tendencias apuestan más por un socio identificado, concienciado, participativo, altruista e incentivado, lo que reduce al mínimo problemas de agencia y asimetrías informativas; convirtiendo a las cooperativas en las máximas representantes de la democracia participativa y en las mayores generadoras de externalidades positivas dentro de la comunidad donde se integran (Axelrod, 1984; Boswell, 1990; Birchall, 1997; Fehr y Fishbacher, 2002; Svendsen y Svendsen, 2004; Zamagni, 1998; Sacconi, 2002; Borgaza y Depedri, 2005; Casson y Della Giusta, 2010; Evers y Laville, 2004; Milgrom y Roberts, 1988; Jossa y Cuomo, 1997).

La literatura también ha señalado la importancia del Estado a la hora de explicar este fenómeno. Autores como Vanek (1970, 1972) o Ben-Ner (1988) consideran este factor clave a la hora de explicar el desarrollo del cooperativismo desde un punto de vista teórico. El Estado conforma las estructuras de apoyo que solventan problemas intrínsecos al sistema cooperativo como los financieros y de capitalización. Diversos autores han señalado la importancia del papel estatal y de la legislación en el desarrollo de las bodegas cooperativas en Europa (Chevet, 2009: 261-262; Chiffolleau, Dreyfus, Ewert y Touzard, 2002: 383-384; Fernández, 2008: 157; Loubère, 1990: 140; Simpson, 2000: 115)¹.

¹ En otros sectores destacan los trabajos de Henriksen (1999); Henriksen, Hviid y Sharp (2012) y Henriksen, Lampe y Sharp (2011) para el caso de las cooperativas lecheras danesas, el de O'Rourke para explicar el fracaso de las lecherías en el caso irlandés (2007a, 2007b) y el de Guinnane y Martínez-Rodríguez (2011) para el caso general español.

Con este marco teórico como referencia, en los siguientes apartados se analizan estructura y funcionamiento interno, sistemas de propiedad, y órganos de dirección y gestión de las cooperativas vitivinícolas españolas con el fin de determinar si su diseño institucional fue el factor clave a la hora de entender su proceso de consolidación durante la segunda mitad del siglo XX, o si hubo factores exógenos que fueron más determinantes, como el apoyo estatal.

3. Expansión y desarrollo del cooperativismo vitivinícola en España: ¿un modelo de éxito?

El origen del cooperativismo vitivinícola español se remonta a finales del siglo XIX, extendiéndose durante el primer tercio de la siguiente centuria por toda la geografía nacional, especialmente en Cataluña, Valencia o Navarra. En los años 30 las bodegas cooperativas ascendían a un centenar, de las que 74 se localizaban en el viñedo catalán (Piqueras, 1992, 2010: 175).

Tras la Guerra Civil y ya en el marco de la Ley de Cooperación de 1942, el periodo 1950-1965 fue muy prolífico en la aparición de nuevas entidades (Román Cervantes, 2011: 329). En 1953 eran 286, con una producción media de casi 3 millones de hectolitros², y en 1964 se llegó a las 600 bodegas, lo que ya suponía el 40% de la cosecha española de vino. Se incorporaron con fuerza otras regiones como Castilla-La Mancha, Aragón o Murcia. Gracias al desarrollo del cooperativismo se produjo un paso adelante en la integración vertical, la producción en masa y la industrialización del sector vitivinícola en España (Pan-Montojo, 2001).

Las 855 bodegas cooperativas producían más del 60% del vino español a finales de los años 70. Con los datos del *Catastro Vitícola y Vinícola* realizado a nivel provincial entre finales de los años 70 y principios de los 80, se puede comprobar que durante la segunda mitad del siglo XX varias regiones vitivinícolas experimentaron una fuerte implantación del cooperativismo. Especialmente las tradicionales áreas de la Valencia, Navarra y Cataluña, a las que se unieron con fuerza otras como Castilla-La Mancha o Aragón.

Esta circunstancia de un cooperativismo clave para entender el desarrollo del sector vitivinícola español ha continuado hasta la actualidad, existiendo en 2008 unas 625 cooperativas que elaboraron en torno al 70% de la producción de vino y agruparon aproximadamente al 80% de los viticultores (COGECA, 2010). El cooperativismo español ha alcanzado un nivel de implantación similar o superior en términos absolutos a otros países donde este movimiento tiene más tradición y su desarrollo fue más temprano, como por ejemplo Francia o Italia.

² Lo que suponía un 13,04% del total de la producción vínica española en ese año (Ministerio de Agricultura, *Anuario de Estadística Agraria*, 1954).

Sin embargo, al profundizar en la situación actual del sector y comparándolo con otros países, no parece tan evidente de que podamos hablar de un caso pleno de éxito. En 2008 el sector vitivinícola francés contaba con 750 bodegas cooperativas que suponían el 87% del mercado y agrupaban a 120.000 viticultores, mientras que en Italia eran 583 entidades, casi 200.000 socios y una cuota de mercado del 57%. Es decir, datos similares o incluso inferiores en algunos aspectos a los del caso español. Sin embargo, la facturación de las bodegas cooperativas francesas durante ese año fue de más de 5.000 millones de euros, y el de las italianas de casi 3.200 millones de euros, frente a los 1.400 de las entidades españolas. Esto explica que en Francia se facturen casi 7 millones de euros por cooperativa frente a los poco más de dos de España, quedando Italia en una situación intermedia con casi 5,5 millones de euros por entidad (COGECA 2010).

La principal conclusión que se puede extraer de estos datos es que la estructura del sector español está mucho más atomizada, con pequeñas entidades que intentan hacer frente a las dificultades de un mercado cada vez más globalizado y con mayor competencia. Mientras los *consorzi* cooperativos italianos copan los primeros puestos de los rankings de productores y exportadores del sector del país alpino, en España la empresa de gran tamaño está dominada por el sector privado, apareciendo la primera bodega cooperativa en el puesto 16 según su facturación (Ufficio Studi Mediobanca, 2013: 11; Alimarket, 2013). Resultado de todo esto es que no hay ninguna bodega cooperativa española entre las principales de Europa, quedando la lista monopolizada por italianas, francesas y alemanas (COGECA, 2010).

Tampoco se puede decir que las bodegas cooperativas españolas hayan funcionado de una manera equilibrada desde el punto de vista empresarial. Investigaciones realizadas en los últimos años (Medina Albaladejo, 2011) y que enfocan el análisis en la situación económico-financiera de estas entidades han señalado que estas instituciones tuvieron serios problemas de financiación³ y funcionamiento⁴. Fue el Estado franquista el que ayudó al sostenimiento de un sector que cada vez tiene más problemas hoy día para competir en un mercado cada vez más globalizado una vez se ha reducido el apoyo externo de las instituciones, las cuales las protegieron en exceso y no ayudaron a reestructurarse para competir en estos mercados cada vez más competitivos. Este hecho sí ha ocurrido en otros países como Francia o Italia, en este último caso gracias a la presencia de “organizaciones paraguas” que dirigieron el proceso de modernización del sector⁵.

³ Autores como Salvador Ruiz *et al.* (1988: 67-68); Medina Albaladejo (2011); Planas (2013); Saumell (2002); o Pan-Montojo (1994) han hablado de este problema para las bodegas cooperativas de diversas zonas de España.

⁴ Además, si tuviéramos en cuenta únicamente la permanencia en el tiempo de estas entidades durante el Franquismo, independientemente de su funcionamiento, tampoco se podría hablar categóricamente de un caso de éxito. En un reciente estudio, Román Cervantes (2014: 83) analiza una muestra de 280 cooperativas agrícolas que se dieron de baja en el periodo 1942-1977, de las que un 48,3% lo hicieron antes de cumplir 15 años. Todo ello dentro de la cautela que debe generar unas fuentes oficiales que la mayor parte de las veces no reflejan la pérdida de actividad de dichas entidades.

⁵ En el caso italiano destacan las asociaciones cooperativas de implantación nacional Legacoop y Confcooperative, la primera de orientación socialista y la segunda católica. Ambas ayudaron a las

El Estado aportó gran parte de la ayuda financiera, tanto inicial para la construcción de instalaciones como para el correcto funcionamiento de estas entidades, a través de instituciones como el Instituto Nacional de Colonización (INC), el Servicio Nacional de Crédito Agrario (SNCA) o el Banco de Crédito Agrícola (BCA), que facilitaban subvenciones directas o crédito a estas bodegas aplicándoles unos tipos de interés muy reducidos. Esto junto a otra serie de medidas llevadas a cabo por el Ministerio de Agricultura, como facilitar la compra y aplicación de maquinaria agraria e insumos, la compra de parte de la cosecha, primas por inmovilización del producto y otras medidas (Medina Albaladejo, 2011).

4. Análisis institucional de las bodegas cooperativas españolas durante el Franquismo

4.1 Características del grupo

Por lo general, los grupos de cooperadores que conformaban las bodegas cooperativas españolas durante el periodo dictatorial se caracterizaban por la heterogeneidad de su composición. Atendiendo a los factores de sostenibilidad de las instituciones colectivas aportados por Agrawal (2008), eran grupos generalmente de tamaño reducido⁶; con unos límites bien definidos, ya que únicamente los asociados aprovechaban los servicios de la cooperativa; que compartían una serie de normas de obligado cumplimiento reflejadas en los estatutos y en los reglamentos internos; la mayoría de los asociados eran propietarios vitícolas, por lo que se cumplía la condición de disponer de unos bajos niveles de pobreza; y la importancia del capital social fue elevada en aquellas zonas donde había una tradición asociativa previa importante⁷.

bodegas cooperativas italianas a reestructurarse, modernizar su gestión y adaptarse a las nuevas tendencias del mercado. El país alpino se convirtió en un claro caso de éxito que muestra como el sistema cooperativo no sólo tiene que ser una herramienta útil en momentos de crisis, sino que en periodos de bonanza económica también puede funcionar de manera eficiente y competir con el sector privado. Todo ello mediante procesos de fusión e integración a nivel regional y nacional durante toda la segunda mitad del siglo XX, creándose los denominados *consorzi*. Las corporaciones cooperativas adquirieron el tamaño necesario para obtener ventajas competitivas en los mercados vitivinícolas. Actualmente copan los primeros puestos del ranking de empresas vitivinícolas italianas por volumen de facturación o exportaciones (Menzani y Zamagni, 2009:121-122; Battilani y Zamagni, 2012: 980-981; COGECA, 2010).

⁶ A principios de los años 80 las bodegas cooperativas españolas tenían una media de 281 socios por entidad (Medina Albaladejo, 2011: 353). Esta situación no ha cambiado mucho en la actualidad, ya que en 2008 el número se redujo a 273 socios por entidad (COGECA, 2010).

⁷ Beltrán Tapia (2012) analizó la importancia del stock de capital social preexistente en algunas regiones españolas en el desarrollo posterior del cooperativismo agrario. Este autor se refiere a la existencia previa de recursos de uso colectivo en las provincias españolas donde hubo un desarrollo más temprano de los sindicatos agrarios, especialmente los bienes comunales. Esto ayudó a crear redes sociales que facilitaron la difusión de información y la construcción del conocimiento mutuo. Era el contexto idóneo para la aparición de los primeros sindicatos agrícolas. Un ejemplo más directo de esto es el hecho de que todos los socios fundadores de la Cooperativa Bargotense (Bargota, Navarra) fueran socios del Sindicato Agrícola Católico de la localidad. *Libro de Actas de la Junta General Ordinaria*, Archivo Municipal de Bargota, Cooperativa Bargotense (documentación cedida amablemente por José Miguel Lana Berasain).

En la Tabla 1 se puede observar como en las zonas pioneras del desarrollo del cooperativismo agrario (Cataluña, La Rioja y Levante) eran aquellas que presentaban una mayor tradición asociativa y, por tanto, mayores niveles de capital social. Esta circunstancia no se cumple en la misma medida en regiones de desarrollo posterior, especialmente Castilla-La Mancha, donde fue el papel del Estado el factor clave a la hora de entender el desarrollo del cooperativismo en dichas áreas.

Tabla 1
Índices de intensidad asociativa⁸ y entidades asociativas por cada 1.000 habitantes de la población activa agraria, 1923; Número de cooperativas y porcentaje de distribución, por regiones, 1946-1947, 1980

Región	1923		1946-47		1980	
	Entids. x 1000	IIA	Nº coops.	%	Nº coops.	%
Cataluña	2,36	26,92	75	48,70	171	20,00
Rioja-Navarra	4,22	42,43	31	20,13	97	11,35
Levante	1,40	22,25	22	14,29	132	15,44
La Mancha	0,87	11,60	13	8,44	224	26,20
Andalucía	0,71	9,47	6	3,90	56	6,55
Aragón	2,15	17,01	1	0,65	62	7,25
Otros	s.d.	s.d.	6	4,21	113	13,22
España	1,57	18,33	154	100	855	100

Fuente: Ministerio de Agricultura, *Estadística social agraria de entidades agrícolas y pecuarias*, 1923; Dirección General de Estadística, *Censo de la Población de España*, 1922; Fernández (2008a: 168); *Circular informativa nº 7/80 de la Junta Nacional de Cooperativas Vitivinícolas (Unión Nacional de Cooperativas del Campo)*. Elaboración propia

Sin embargo, hay otros factores que no se cumplen en igual medida, especialmente la homogeneidad de intereses de grupos socialmente heterogéneos. Las bodegas cooperativas españolas estaban formadas por grupos sociales altamente heterogéneos. Estas entidades estaban integradas tanto por pequeños viticultores que ante las dificultades para desenvolverse en el mercado deciden asociarse, como por elementos pertenecientes a la mediana o gran propiedad que integraron e impulsaron este tipo de bodegas para obtener una serie de beneficios particulares, contribuyendo así al desarrollo general del sistema. Se produjo la intervención de la mediana propiedad, impulsora del cooperativismo en varias zonas, incorporándose en algunos casos y más tardíamente una gran propiedad que acabará comprobando los beneficios de un sistema que le reportaba mejores precios por la uva cosechada, y el acceso a la modernización tecnológica y las redes de comercialización con una inversión reducida (Medina Albaladejo, 2011)⁹. La Tabla 2 muestra los índices de Gini de algunas de las entidades

⁸ Porcentaje del total de asociados a entidades asociativas (cámaras, federaciones, asociaciones y sindicatos agrícolas, comunidades de labradores y cajas rurales) con respecto al total de la población activa en el sector agrario.

⁹ Una muestra de esto proviene de la mano y letra de la propia dirección de la Cooperativa del Rosario (Bullas, Murcia), que en una carta al Servicio Nacional de Crédito de 1953 dice que los socios están compuestos por gran cantidad de pequeños viticultores y aparceros, pero también: “*se hallan encuadrados igualmente los principales capitales de la localidad por los beneficios que ofrece el sistema de cooperación*”. *Carta dirigida al Servicio Nacional de Crédito* (12/02/1953). Archivo de la Cooperativa del Rosario (sin catalogar).

asociativas analizadas, reflejando la desigualdad existente y como está creció una vez acabada la Guerra Civil¹⁰.

Tabla 2

Estructura de la propiedad de diversas cooperativas vitivinícolas españolas a través de índices de Gini

Entidad y periodo temporal	IG
Cooperativa San Isidro (Jumilla, Murcia)	
Mediados años 50	0,12
Mediados años 70	0,19
Cooperativa del Rosario (Bullas, Murcia)	
Inicios años 50	0,30
Finales años 50	0,50
Bodega Cooperativa de Pinoso (Alicante)	
1932	0,33
1938	0,40
Cooperativa San Isidro (Albatana, Albacete)	
1975	0,28
Coop. Viñas del Bierzo (Camponaraya, León)	
1963	0,28
SA La Granada del Penedés (Barcelona)	
1922	0,25
1935	0,31

Fuente: Datos extraídos de los Archivos de las Cooperativas San Isidro, Rosario y Pinoso (sin catalogar); AGA, (14) 001.004, *Balances de cooperativas*; Saumell (2002). Elaboración propia

La mediana y gran propiedad impulsaron los proyectos¹¹, teniendo en cuenta que estos socios más acaudalados eran quienes presentaban su firma como aval en el caso de que las entidades lo necesitasen a la hora de solicitar financiación externa, realizaban las mayores aportaciones de uva y capital¹², así como las colaboraciones voluntarias más cuantiosas. Además, esta mediana propiedad y algunos miembros de los grandes viñedos ocupaban buena parte de los cargos directivos de las cooperativas, lo que muestra su grado de participación directa, aunque sin coparlos totalmente al funcionar el sistema un hombre un voto a la hora de la elección de cargos, permitiendo que otra buena parte de estos puestos fueran ocupados por pequeños viticultores¹³. Todo ello fomentado y supervisado por un Estado dictatorial que veía en estas entidades una

¹⁰ El índice de Gini mide la desigualdad relativa de la renta mediante el cálculo del doble del área entre la curva de Lorenz y la diagonal. Dicho índice está acotado entre 0 y 1, y cuanto menor es el índice menor es la desigualdad.

¹¹ La presencia de medianos o grandes propietarios en la estructura social de las cooperativas ha sido un factor importante a la hora de explicar el éxito y el tamaño de las cooperativas agrarias por parte de la historiografía (Garrido, 1996, 2007; Planas y Valls-Junyet, 2011).

¹² La 2ª fase de la Bodega de la Cooperativa del Rosario (Bullas, Murcia) fue sufragada en un 60% por los socios Joaquín Carreño, Fabio Carreño y Blas Rafael Marsilla, que eran tres de los mayores propietarios y aportadores de uva de la cooperativa. El primero era el mayor propietario de la cooperativa en los años 50, con 462,3 hectáreas de propiedad, el segundo ocupaba el mismo puesto con 438,3 hectáreas, y el tercero era el siguiente de los mayores propietarios con 325,65 hectáreas. Estos datos son muy elocuentes de cómo la gran propiedad apostó por la cooperativa, dirigiendo y apoyando su proceso de expansión. *Memoria Anual*, 1956-57. Archivo de la Cooperativa del Rosario (sin catalogar).

¹³ Ulin (1996) estudió las bodegas cooperativas en el suroeste francés desde un punto de vista más cultural y antropológico, considerando que en esta región gala las entidades asociativas reproducían internamente la división del trabajo y las relaciones sociales capitalistas, marginando la mediana y gran propiedad al pequeño propietario.

excelente forma de armonización social, desarrollo rural y control de la producción agraria.

Esta estructura heterogénea no ayudó a generar una mayor homogeneidad de intereses dentro de los grupos cooperativos, apareciendo problemas de agencia en la toma de decisiones colectiva y conflictos de intereses en unos asociados escasamente comprometidos con unas cooperativas de las que únicamente esperaban la mejora de los precios pagados por su uva.

Según la moderna teoría de la empresa, esta forma colectiva de los derechos de propiedad y una gestión no profesionalizada podía tener un efecto positivo (Hansmann, 1980, 1988, 1996), debido a la mayor implicación del socio en la toma de decisiones, la disminución de problemas de agencia, asimetrías informativas y costes de transacción, así como la internalización del conflicto de intereses presente en las empresas capitalistas. La toma de decisiones colectiva puede hacer a las cooperativas más eficientes al reducir los costes de dirección, siempre que los intereses de los asociados sean homogéneos (Hansmann 1980, 1988, 1996). Este punto es donde parece que las bodegas cooperativas españolas no cumplieron con el modelo teórico, ya que no eran entidades igualitarias existían fuertes diferencias en sus estructuras sociales y en su funcionamiento, al permitir la legislación un mayor peso en la toma de decisiones de aquellos que más aportaran a la entidad.

Este hecho hizo que el conflicto de intereses siguiera presente en estas sociedades. No eran los mismos objetivos los del propietario que contaba con más de 500 hectáreas que los del pequeño viticultor cuyo viñedo no superaba la hectárea, además de que muchos de ellos lo cultivaba en régimen de aparecería o arrendamiento. Esto generó conflictos de intereses en el seno de las cooperativas, especialmente en el asunto de las inversiones a emprender, a los que hay que añadir los elevados costes de dirección generados por la toma de decisiones colectiva. Circunstancias todas ellas agravadas por la ausencia de un fondo ideológico que pudiera ocultar estas diferencias y la conflictividad interna generada por ellas¹⁴, así como por la presencia de comportamientos interesados por parte de los socios, tal y como defendía Ward (1958).

Teóricos clásicos de la organización empresarial, como Barnard (1962) o Simon (1947, 1957), señalaron la tendencia natural del ser humano a asociarse en momentos de dificultades, creándose organizaciones con el objetivo final de superar los obstáculos y optimizar recursos. Sin embargo, también señalaban que cuando estas entidades crecen se complica la gestión debido al concepto de “decisión compuesta”, debiendo conjugarse las aspiraciones del individuo con la exigencias de la organización. Hecho que crea una divergencia y un conflicto de intereses, siendo fundamentos de carácter

¹⁴ El estudio de Salvador Ruiz *et al.* (1998: 53-56) muestra como los órganos directivos de 7 de las 12 bodegas cooperativas analizadas en la zona de la Rioja Alta a mediados de los años 90 consideraban que su principal problema de funcionamiento era la “falta de espíritu cooperativo”, y en 9 consideraban que el grado de vitalidad cooperativa de sus socios era bajo o muy bajo.

ideológico los que deben reducir la “irracionalidad” del individuo mediante el espíritu cooperativo. Este fue precisamente uno de los puntos débiles de unas bodegas cooperativas fomentadas por el Estado, de carácter interclasista y con la ausencia total de un sustrato ideológico consistente¹⁵.

4.2. Diseño institucional

4.2.1. Órganos de gestión

Las bodegas cooperativas eran bastante sencillas desde el punto de vista estructural y organizativo. Los socios formaban la Asamblea o Junta General, siendo convocados para su celebración una vez al año de forma ordinaria y otras tantas de manera extraordinaria, a disposición de la Junta Rectora. En tales asambleas se sometían a votación los aspectos más importantes que afectaban a la cooperativa, como modificación de estatutos, solicitudes de préstamos, grandes inversiones, creación o disolución de secciones, etc. La legislación de 1942 estableció la igualdad de derechos de los socios¹⁶, por lo que en una parte de las bodegas cooperativas españolas funcionó el sistema de “un hombre un voto”. Sin embargo, el reglamento del año siguiente establecía que eso no era impedimento para que estos derechos fueran disfrutados en proporción a las aportaciones del socio¹⁷, dando lugar a la presencia de cooperativas donde el principio de igualdad propio de este tipo de entidades no se aplicó. Los medianos y grandes propietarios tenían más peso en la toma de decisiones de corte económico y empresarial al ser los que aportaban mayor cantidad de uva.

Por ejemplo, en las cooperativas riojanas estudiadas se estableció un sistema de votación según las aportaciones de vino, que iban de 1 voto los socios que aportaban entre 1 y 500 cántaras de vino, 2 votos los que aporten entre 500 y 1.000 cántaras y 3 votos si eran más de 1.000 cántaras¹⁸. Las cooperativas vitivinícolas españolas durante el Franquismo no fueron instituciones igualitarias ni en su estructura social (Medina Albaladejo 2011, 2014), ni en su funcionamiento interno, además de que incumplían uno de los principios básicos de la cooperación según la International Co-operative

¹⁵ Este aspecto es fundamental para entender la evolución histórica de las bodegas cooperativas españolas. Según autores como Minzberg (1979), la ideología es fundamental para entender la cultura organizativa de la empresa, poniendo el ejemplo de las cooperativas como sociedades con estructuras fuertes y organizadas que coordinan los intereses particulares para alcanzar los objetivos generales. En el caso aquí estudiado la ausencia de un carácter ideológico y una cultura empresarial definida hizo que estas entidades fueran menos eficientes que otro tipo de organizaciones desde el punto de vista de la gestión. Un ejemplo de esto es la encuesta realizada a 12 bodegas cooperativas de la Rioja Alta a mediados de los años 90, en la que todas contestaron que no contaban con una “filosofía de la empresa” propia (Salvador Ruiz *et al.*, 1998: 36).

¹⁶ *Ley de Cooperación*, 2 de enero de 1942, artículo 8, p. 19.

¹⁷ *Reglamento de Cooperación*, 11 de noviembre de 1943, artículo 4, p. 6

¹⁸ *Estatutos*, Cooperativas San Isidro (Aldeanueva del Ebro, La Rioja), San Cosme y San Damián (Corera, La Rioja), Nuestra Señora de Vico (Arnedo, La Rioja) y San Miguel (Ausejo, La Rioja). También en la Bodega Cooperativa de San Roque (Murchante, Navarra) existía un régimen similar. AGA, Ministerio de Trabajo, (14) 001.005: 74/6972, 74/6973, 74/6974, 74/10523, *Registro de Cooperativas*.

Alliance (ICA): el control democrático de la entidad por parte de sus miembros y el principio “un hombre, un voto”¹⁹.

Uno de los principales asuntos que se solían tratar en estas reuniones generales era el nombramiento de los cargos de la Junta Rectora, que se elegían por votación, funcionando, en este caso sí, el sistema “un hombre, un voto”. Los cargos eran de desempeño obligatorio, no estaban remunerados y tenían una duración de dos a cuatro años dependiendo de la cooperativa, pudiendo ser renovables. Esta junta era el órgano rector de la entidad, el que dirigía su actividad diaria, aunque debían de someter las decisiones importantes a la votación de la Asamblea General. Estaba compuesta básicamente por los cargos de presidente o jefe, vicepresidente o subjefe²⁰, secretario, tesorero y vocales (que podían ir de 2 a 6 dependiendo de la entidad)²¹, aunque durante los primeros años de la aplicación de la ley de 1942 también estaba presente la figura del consiliario como representante de la Iglesia en la entidad, cargo que fue heredado del cooperativismo de corte confesional desarrollado durante la primera mitad del siglo XX. El consiliario tenía voz, pero no voto, velando por la conservación del espíritu católico y ejerciendo funciones de resolución de posibles conflictos internos.

Los cargos que integraban la Junta Rectora eran desempeñados por los propios socios de las bodegas cooperativas, generalmente pequeños viticultores o medianos propietarios, por lo que no estaban profesionalizados. Si la Asamblea General era el órgano donde se desarrollaba la toma de decisiones colectiva de aquellos aspectos más importantes de la entidad, la Junta Rectora protagonizaba plenamente la gestión y administración de las bodegas; ejecutando las disposiciones acordadas en la Asamblea General; decidiendo sobre la admisión y expulsión de asociados; contratando empleados; fijando salarios, nombrando comisiones; imponiendo sanciones; y llevando a cabo toda la gestión económica de la entidad, incluida la comercialización del vino.

La Junta Rectora se organizaba en torno a la figura del presidente, existiendo una toma de decisiones muy centralizada en este cargo que actuaba prácticamente como gerente de la entidad. Entre sus principales atribuciones estaban la de convocar a la propia Junta Rectora y a la Asamblea General, presidiendo ambos órganos, representar a la entidad, firmar actas, oficios, nombramientos, contratos y poderes, autorizar pagos y cobros o velar por el cumplimiento de los estatutos y de los acuerdos tomados en la Asamblea General. El presidente tenía varios cargos auxiliares representados en las figuras del vicepresidente y los vocales, encargándose uno de ellos de las labores de tesorería. En algunas entidades existía la figura del administrador-gerente, que sustituía en las labores más comunes al presidente. Mientras que el secretario se centraba en las labores

¹⁹ No será el único, el control al que estaban sometidas por parte del Estado franquista hizo que tampoco se cumpliera el principio de autonomía e independencia (www.ica.coop)

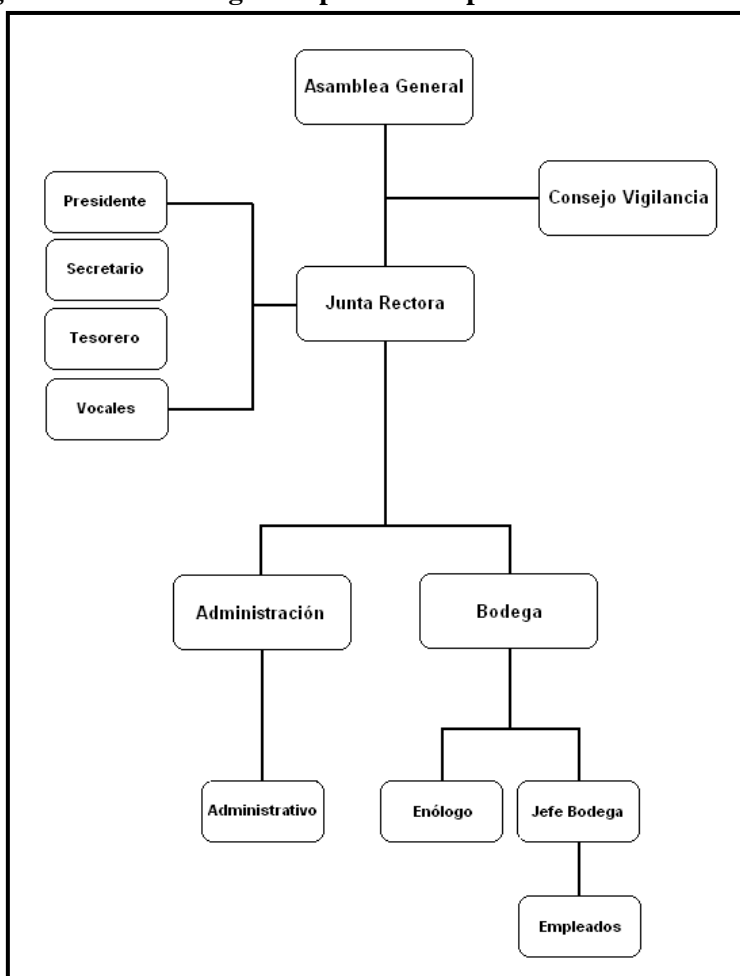
²⁰ Este cargo no lo establecía la ley de 1942, por lo que sólo algunas entidades contaban con la figura del vicepresidente. *Ley de Cooperación*, 2 de enero de 1942, artículo 25, p. 30-31.

²¹ La legislación establecía que al menos debían ser tres los vocales. *Ley de Cooperación*, 2 de enero de 1942, artículo 25, p. 30-31.

documentales de la entidad, redactando memorias, informes o actas, las cuales debía custodiar.

Aparte existía un consejo de vigilancia compuesto por tres miembros y nombrado por la Obra Sindical de Cooperación a propuesta de la Junta Rectora. Su función era controlar el estado de las cuentas y la situación general de la entidad, aunque su funcionalidad real era más bien reducida, ya que no era personal profesionalizado en temas contables al estar formado por socios de la propia cooperativa. El organigrama general de estas entidades hasta bien entrados los años 80 aparece en la Figura 1.

Figura 1
Organigrama general de las bodegas cooperativas españolas hasta los años 80



Fuente: *Ley de Cooperación* (2 de enero de 1942), artículos. 23-27; *Actas de la Junta General y la Junta Rectora*. Archivo Cooperativa San Isidro, Nuestra Señora del Rosario y Pinoso (sin catalogar); *Estatutos*, cooperativas Viñas del Bierzo, Virgen de las Viñas, La Baronía, La Merced, Utiel, Pinoso, Covides, Vinícola del Condado, San Isidro, San Cosme y San Damián, Nuestra Señora de Vico, San Miguel, San Roque, del Somontano, La Purísima, San Isidro, Rosario, Vinícola Extremeña y de San Pedro de Guareña. AGA, Ministerio de Trabajo, (14) 001.005: 74/304, 74/1095, 74/1356, 74/2169, 74/6972, 74/6973, 74/6974, 74/9664, 74/7035, 74/7225, 74/10522, 74/10523, 74/10871, 74/10874, 74/11696, 74/11698, 74/12975, *Registro de Cooperativas*. Elaboración propia.

El análisis de esta estructura organizativa hace pensar que realmente pudo ser un obstáculo para el crecimiento de las bodegas cooperativas en aspectos fundamentales como: estrategias de comercialización del producto, planes de expansión, financiación, control de contabilidades, inversiones, toma de decisiones centralizada o recursos humanos, lo que hizo que no fueran entidades realmente eficientes desde el punto de vista de la gestión. Esto es así principalmente por tres motivos: en primer lugar porque no contaban con una gestión profesionalizada, los socios no tenían ningún tipo de formación en campos como administración y gestión de empresas, contabilidad, ventas, marketing o recursos humanos. Únicamente los aspectos técnicos de tipo productivo estaban profesionalizados gracias a la figura del enólogo, por lo que este hecho constituía claramente un punto débil en el funcionamiento de estas entidades especialmente en los años finales del régimen franquista, cuando la competencia era cada vez mayor frente a las potentes empresas capitalistas del sector.

No existía la “especialización orgánica” propia de la dimensión que estas entidades poco a poco estaban comenzando a adquirir, y que ya habían desarrollado en otros países como Francia o Italia (Battaglia, 2005), es decir, una estructura descentralizada y organizada en departamentos especializados en cada uno de estos campos, con personal formado y coordinados por un órgano gerencial central.

En este análisis parece útil la idea defendida por las corrientes neoinstitucionalistas de que las empresas no responden a criterios racionales y endógenos con respecto a su organización, sino que son las circunstancias externas donde se inscriben y la relación con las instituciones las que marcan su carácter organizativo, ya sea por flujos cognitivos, normativos o regulativos (Di Maggio, 1983; Powell, 1991; Powell y Di Maggio, 1991). Esto explicaría la razón de la fuerte homogeneización en los modelos de organización de las bodegas cooperativas españolas. Su estructura organizativa fue impuesta por las instituciones a través de la legislación, mediante flujos regulativos (Battaglia, 2005), y no respondían a criterios racionales de optimización de los recursos.

La organización interna de la gestión en las bodegas cooperativas españolas respondía a la diferente legislación vigente y aplicada en cada momento. Especialmente a la Ley de Cooperación del 2 de enero de 1942, que será la que marque en los años posteriores, y hasta mediados de los años 70, el funcionamiento y la organización de estas entidades.

Es decir, si volvemos el marco teórico desarrollado por Agrawal (2008) para el tema del diseño institucional podemos ver que, al igual que el apartado dedicado a las características del grupo, hay factores que se cumplieron y otros que no ayudaron al buen funcionamiento de estas entidades. A partir de los estatutos y reglamentos internos de las cooperativas se desarrollaron unas normas simples y comprensibles para todos los asociados, que además contemplaban la aplicación de sanciones que evitaran comportamientos oportunistas de los asociados. Sin embargo, las normas de acceso y las estructuras de organización y gestión no fueron ideadas localmente, sino que fue el Estado el que las diseñó y obligó a ponerlas en práctica mediante la legislación y el

control de la Obra Sindical de Cooperación. Por tanto, no estaban adaptadas ni eran coherentes con el medio social y económico donde debían aplicarse. Además, fue muy complicado hacer cumplir algunas de las normas establecidas, que es otro de los factores clave para entender la sostenibilidad de las instituciones colectivas según Agrawal (2008).

Los estatutos de las bodegas cooperativas estudiadas muestran su estrecha vinculación y el excesivo control institucional en varios aspectos. La Obra Sindical de Cooperación tenía la última palabra en cuestiones como la expulsión de socios, el nombramiento de cargos para el Consejo de Vigilancia²² o el sistema de contabilidad que debían aplicar, y a la que se debía informar de la distribución de los remanentes generados, así como de los mencionados balances contables o la modificación de estatutos. Sin olvidar su importante papel en aspectos cruciales como la financiación, la adquisición de maquinaria o las destilaciones obligatorias. No falta decir mucho más cuando dichos estatutos se redactaban en función de un modelo que la propia Obra Sindical de Cooperación enviaba a las cooperativas para que fueran adaptados en el caso de entidades que ya existían antes de la Guerra Civil, o para que fueran redactados en las de nueva creación.

4.2.2. Estructura y funcionamiento interno

El funcionamiento interno de las cooperativas era el siguiente: los socios, que debían ser admitidos por la Junta Rectora y poseer viñas²³, realizaban una aportación al capital inicial²⁴ mediante la compra de títulos de cooperación (que eran hereditarios y se podían transmitir entre socios si era aprobado por la Junta Rectora), lo que permitía a la entidad afrontar los gastos anuales de funcionamiento de la bodega. Esto daba la posibilidad de depositar la uva vendimiada en cada cosecha de la que se hacía una declaración inicial cuando el socio accedía a la entidad. En la mayor parte de los casos la responsabilidad del asociado era limitada a su aportación, y no existía ningún tipo de barrera a la incorporación de nuevos socios en estas cooperativas por disposición de la propia

²² Además, muchas entidades establecieron que si un miembro era expulsado de las estructuras sindicales franquistas, automáticamente era expulsado también de la cooperativa.

²³ Ya sea en propiedad, arrendamiento, aparcería, censo, etc.

²⁴ La cuota de entrada podía ser establecida en los estatutos o ser marcada por la Junta Rectora, siendo las cantidades diversas según la cooperativa que se analice, y existiendo diferencias también entre socios fundadores y los incorporados posteriormente. Por ejemplo, la Cooperativa Viñas del Bierzo (Camponaraya, León) estableció 100 pesetas por cada 1.000 cepas declaradas, cantidad que asciende a 250 en la Cooperativa La Merced (Requena, Valencia) y a 2.000 en la Cooperativa San Cosme y San Damián de Corera (La Rioja). En el caso de la Cooperativa de Utiel (Valencia) se estableció un precio de 50 pesetas por cepa si se aportaban hasta 3.000 vides, 100 pesetas si eran de 3.000 a 8.000 vides, 200 pesetas de 8.000 a 15.000 vides y 300 pesetas con más de 15.000 vides. Otras establecieron la cantidad por hectolitro de vino obtenido a partir de la uva depositada, como la Cooperativa de Pinoso (Alicante) con 100 pesetas, y también hay casos de un precio por kilo de uva aportado (la barcelonesa Covides con 0,25 pesetas), por hectárea y otras medidas de viñedo (100 pesetas por hectárea en la Cooperativa San Pedro de Guareña de Badajoz y 5 pesetas por fanega de viñedo en la cooperativa riojana Nuestra Señora de Vico) o incluso una cantidad fija sin tener en cuenta la aportación del socio (la Cooperativa Vinícola Extremeña fijó la cuota de entrada en 50 pesetas y la Cooperativa del Somontano (Barbastro, Zaragoza) en 25 pesetas inicialmente y 2 pesetas mensuales).

legislación²⁵, aunque sí que era normal establecer como límite en sus estatutos la capacidad total de almacenamiento de la bodega²⁶. Este último aspecto choca con uno de los efectos perversos del cooperativismo defendidos por autores como Ward (1958), al considerar que el deseo de maximización del beneficio que presenta el socio de una cooperativa provoca que cuanto mejor funcione ésta, con momentos de bonanza en que los precios son elevados, es justo cuando la entidad reduce la oferta al no querer los socios que entren nuevos miembros para no tener que repartir más el citado beneficio. Las cooperativas vitivinícolas españolas apenas establecieron limitaciones en este aspecto, únicamente que sus bodegas tuvieran la capacidad suficiente para transformar la uva depositada por sus socios, emprendiendo en numerosas ocasiones la ampliación de sus instalaciones a lo largo de la segunda mitad del siglo XX.

A lo largo de la campaña, la cooperativa emprendía los procesos de elaboración y comercialización, y al final de ésta se practicaba la liquidación, entregando a cada socio su parte correspondiente según el precio establecido por grado baumé²⁷ o kilogramo de uva. Los posibles ingresos sobrantes o márgenes de beneficio eran destinados a los fondos sociales y de reserva según lo establecido por la legislación, para la posible financiación de inversiones futuras, obras sociales o la entrega de préstamos a los socios, aunque generalmente se repartían entre los asociados elevando el precio de liquidación de la uva o en forma de retornos cooperativos proporcionales a la aportación realizada. En el caso de la existencia de pérdidas o la necesidad de amortizar grandes inversiones, se cubrían mediante la retención a los socios de una parte en sus liquidaciones finales, junto a la solicitud de subvenciones y financiación externa a instituciones públicas o el sector bancario privado. Estas aportaciones podían ser a capital retenido (obligatorias) que solían estar en torno al 10% del valor de la uva aportada por el socio, o a capital cedido (voluntarias). El tipo de interés lo establecía la Junta Rectora.

La situación económica de gran cantidad de socios no soportaba toda la campaña sin recibir sus liquidaciones, que se practicaba meses después de que los viticultores ya hubieran tenido que preparar sus viñedos para la campaña siguiente, con los consiguientes gastos que eso conllevaba. Para resolver este desajuste, las cooperativas entregaban créditos en forma de adelantos de la liquidación a muy bajo interés, estableciendo un precio aproximativo de la uva que después se descontaban de la liquidación final. Además, estas cooperativas crearon sus propias secciones de crédito o caja rurales, cuyo fin último era la autofinanciación de la entidad, evitando así los elevados gastos financieros derivados de recurrir a la banca pública y especialmente a la privada, además de facilitar estos préstamos o adelantos a los socios para su subsistencia hasta el momento de la liquidación.

²⁵ *Ley de Cooperación* (2 de enero de 1942), artículo 8º (b).

²⁶ La Cooperativa Bargetense dejó de admitir socios durante el año 1959 por su falta de capacidad de almacenamiento. *Libro de Actas de la Junta General Ordinaria*, Archivo Municipal de Bargeta, Cooperativa Bargetense (documentación cedida amablemente por José Miguel Lana Berasain).

²⁷ Unidad de medida del nivel de azúcares de la uva, que con el proceso de fermentación acaba convirtiéndose en grado alcohólico del vino.

El capital de estas entidades estaba formado por las aportaciones (voluntarias y obligatorias), las cuotas de ingreso, las subvenciones estatales y los beneficios, aunque en algunos casos algunos de estos conceptos no formaban parte de dicho capital. El remanente generado por la actividad cooperativa que no era repartido entre los asociados, pasaba a formar parte de los fondos sociales, de reserva y en algunas cooperativas también el de amortización. La distribución de los beneficios en dichos fondos variaba según la cooperativa, el porcentaje destinado al fondo de reserva solía ser de un 10% al 20%, mientras que el de obras sociales se llevaba entre un 5% y el 10%. Estos porcentajes tenían que cumplir siempre el mínimo del 25% de los beneficios que debían ser destinados a los fondos, según el Reglamento de 1943²⁸. El resto de los remanentes líquidos quedaban como retornos cooperativos, que se repartían entre los socios o eran destinados a cubrir gastos o mejorar la actividad productiva.

Los fines de estos fondos podían ser de tipo religioso, cultural o de ayuda mutua, realizándose una modesta labor de formación y obra social con los asociados debido a que, generalmente, los recursos disponibles eran bastante limitados. Mediante este servicio se llevaron a cabo medidas como la concesión de becas para la formación de los hijos de socios con escasos medios, especialmente en estudios técnicos relacionados con la labor de las cooperativas, para así poder suministrarse de personal que no fuera externo a las entidades²⁹. También existía la posibilidad de adquirir el vino de la entidad a precios más reducidos que los establecidos para su venta en el mercado, o la celebración de algunos cursos para socios sobre la vendimia y el funcionamiento cooperativo.

También es importante la existencia de secciones dedicadas a servicios auxiliares o incluso a otros sectores dentro de las propias cooperativas. En todos los casos analizados en este trabajo, sus estatutos dejaban lugar a la creación de secciones que ayudaran a mejorar el cultivo de la viña en las distintas localidades y comarcas donde se asentaban. Además, estas secciones en ocasiones se convirtieron en otra muestra del deficiente funcionamiento de las cooperativas españolas, ocasionando pérdidas a la entidad. Sin embargo, eran conservadas al ser consideradas un servicio al socio³⁰.

²⁸ *Reglamento de Cooperación*, 11 de noviembre de 1943. Art. 13.

²⁹ Y es que estas entidades eran bastante desconfiadas en este tema. Por ejemplo, en 1978 la Cooperativa San Isidro estableció que todos los empleados de la entidad debían de ser cooperativistas o hijos de cooperativistas, simplemente con el fin de evitar la acción de personal externo en la bodega. *Acta de la Junta General*. (02/04/1978). Archivo Cooperativa San Isidro (sin catalogar).

³⁰ la Cooperativa San Isidro (Jumilla, Murcia) contaba desde los años de su fundación en la década de los 30 con toda una serie de secciones de apoyo a la cultivo de la vid, como la de Abonos, Tractores, Compresores, Talleres, Transportes o Productos y Consumo, unido a la de Almazara, para aquellos socios que cultivan oliva, la de Molino de Piensos o la Fábrica de Alcoholes, con el fin de aprovechar los subproductos. Incluso se llegó a plantear la posibilidad de crear una fábrica de conservas vegetales, que al final no se llevó a la práctica. *Acta de la Junta General*. (15/04/1962). Archivo Cooperativa San Isidro (sin catalogar).

Las bodegas cooperativas eran entidades sociales, lo que quizá hizo que se resintiera su funcionamiento en el aspecto empresarial debido a la aparición de comportamientos oportunistas y la dificultad de hacer cumplir las normas que regulaban su funcionamiento. Por lo general estas entidades pagaban a sus socios precios por encima de los de mercado, independientemente del estado o la calidad en el que se encontrara el producto³¹. Hemos de tener en cuenta que los principales beneficiarios de este tipo de medidas eran precisamente los mayores aportadores de materia prima, la mediana y gran propiedad, que recibía precios muy remuneradores por uva a veces en malas condiciones, que difícilmente hubiera podido ser introducida en los mercados. La cooperativa aseguraba el precio de venta de la uva a los propietarios, independientemente de su estado, asegurando la rentabilidad de sus explotaciones. Los pequeños viticultores también se beneficiaban con estas medidas, pero será la mediana y gran propiedad agraria la principal beneficiaria, a pesar de que era la que menos lo necesitaba.

Cuando las cosechas eran buenas aparecían comportamientos oportunistas, incluso se podría definir como “picaresca”. A pesar de ser obligatorio que los socios depositaran el total de sus uvas, muchos vendían el producto en el mercado, o peor aún, destinaban a éste las de mejor calidad y depositaban en la entidad la materia prima defectuosa, aunque después la calificaban como de primera calidad. Para evitar estas acciones se emprendieron diversas medidas, siendo la principal la capacidad que tenían las juntas rectoras para expulsar a los socios que presentaran un mal comportamiento. Hay que tener en cuenta que las cooperativas establecieron mayoritariamente en sus estatutos la obligatoriedad de que el asociado depositara la totalidad de la uva cosechada en la entidad, con el fin de evitar estos comportamientos oportunistas.

Este tipo de actitudes contradicen a las teorías que apuestan por el comportamiento solidario y participativo del asociado, existiendo varias causas que podían explicar esta circunstancia para el caso aquí estudiado. Por ejemplo, el hecho de que el socio únicamente tenga responsabilidad limitada a su aportación o que al ser entidades propiciadas por el Estado, no surgidas espontáneamente, y con casi total ausencia de motivaciones ideológicas. El socio de las cooperativas vitivinícola españolas únicamente buscaba mejorar la rentabilidad de sus viñedos mediante la obtención de un

³¹ Un ejemplo de esto es la aprobación de medidas para mejorar el bienestar de los socios, a pesar de que perjudicaban claramente su funcionamiento general como empresas. Por ejemplo, en 1941 la Cooperativa de San Isidro (Jumilla, Murcia) aceptó la uva afectada por pedrisco que los viticultores no podían vender en ningún otro lugar. Y en 1955 fue la Cooperativa del Rosario (Bullas, Murcia) la que aprobó que se pagaran al mismo precio las uvas depositadas por los socios afectadas por el pedrisco que las sanas, ello por: “(...) ser un medio de ayudarse mutuamente, cumpliendo así uno de los fines de la cooperación”. La de Pinoso (Alicante) daba facilidades a sus asociados para cumplir con sus obligaciones de pago, fraccionándolas por trimestres, y también admitía la uva en mal estado de los asociados, aplicándole descuentos en su liquidación. Sin duda que medidas como las mencionadas favorecía el bienestar de los asociados, pero las entidades debían de asumir grandes cantidades de materia prima que apenas servía para su elaboración, pagándolas a precios bastante más elevados de los que el mercado ofrecía por la uva sana, lo que generaba una serie de problemas. *Actas de la Junta General y la Junta Rectora*. Archivo Cooperativa San Isidro, Nuestra Señora del Rosario y Pinoso (sin catalogar).

más elevado precio por su uva, no favoreciendo las inversiones necesarias para ampliar o modernizar sus entidades. Procesos que se llevaban a cabo gracias a la ayuda estatal en su mayor parte. Esto está muy relacionado con la importancia de los derechos de propiedad a la hora de incentivar al asociado, aspecto central desarrollado por Hansmann (1980, 1988, 1996), ya que la responsabilidad limitada y no solidaria del socio derivó en su menor implicación e identificación con la entidad, y por ende en una mayor aversión a asumir proyectos de riesgo e innovar.

Las medidas punitivas por la venta de parte o el total de la uva en el mercado eran variadas dependiendo de la entidad, ya que podían ir desde la mencionada expulsión, hasta sanciones financieras como el pago del doble de la proporción de los gastos corrientes que corresponden al socio o el pago de una cantidad por cada 100 kilogramos de uva que el asociado vendiera en el mercado, que iba de las 10 a las 50 pesetas dependiendo de la cooperativa. En otras era el valor de un porcentaje de las uvas comercializadas en el exterior, siendo lo común entre un 20% y un 30%³². También se podía castigar el intento de depositar uva en mal estado, requisando la materia prima o descontando una parte a la cantidad recibida por el socio.

Todas estas normas eran de difícil cumplimiento, lo que explica que no haya apenas referencias a sanciones impuestas en algunas de las entidades analizadas, a pesar de que sí que hay muchos comentarios sobre la “picaresca” de algunos de los asociados³³. Los órganos de gestión de las bodegas cooperativas difícilmente podían controlar si sus asociados comercializaban parte de la uva cosechada en el mercado, especialmente si era en el regional o el nacional. Es decir, los costes de supervisión y control eran elevados y estas entidades no tenían medios para asumirlos. Además, existían importantes incentivos para no sancionar a medianos o grandes propietarios de los que dependían en buena medida la actividad de la cooperativa. Estos socios eran los que más uva aportaban, los que más peso tenían en la toma de decisiones colectiva y los que avalaban con su firma la necesaria financiación externa de la entidad, al mismo tiempo que eran los más incentivados a incumplir las normas cuando los precios de la uva en el mercado subían o introduciendo uva de una calidad menor de la declarada. Todo esto perjudicaba en gran medida su funcionamiento.

A partir de los años 70, cuando el mercado comenzó a demandar un vino de mayor calidad, las cooperativas establecieron nuevas normas de cultivo con el fin de imponer unos criterios mínimos que los viticultores debían cumplir, amenazando con sanciones a

³² En el caso de las Cooperativa Bargotense era del 20%. *Libro de Actas de la Junta General Ordinaria*, Archivo Municipal de Bargota, Cooperativa Bargotense (documentación cedida amablemente por José Miguel Lana Berasain).

³³ En los libros de actas de la asamblea general y la junta rectora de las bodegas cooperativas San Isidro y del Rosario apenas aparecen sanciones de este tipo. En el caso de la Cooperativa Bargotense durante el periodo 1947-1975 las sanciones que se aplicaron fueron 9, de las que 5 se referían a castigos aplicados a socios por criticar la labor de la Junta Rectora. *Actas de la Junta Rectora*. Archivos Cooperativa Agrovinícola Nuestra Señora del Rosario y de Cooperativa San Isidro (sin catalogar). *Libro de Actas de la Junta General Ordinaria*, Archivo Municipal de Bargota, Cooperativa Bargotense (documentación cedida amablemente por José Miguel Lana Berasain).

aquellos que no lo hicieran. Ello con el fin de obtener una más adecuada materia prima, que mejorara la calidad de los caldos, y así competir con más posibilidades en un mercado más competitivo. También se instauró la selección de la uva por calidades³⁴. Estas medidas no resolvieron el problema por completo, ya que fue muy difícil controlar la acción de los socios en entidades formadas por grupos de 500 o 1.000 personas. Las vendimias se siguieron realizando muchas veces incorrectamente, y además apareció la mencionada picaresca, con numerosas quejas de que algunos socios depositaban uva de baja calidad pero que calificaban como de primera para obtener el mejor precio posible, dedicando la mejor parte de su materia prima al mercado, donde los precios empezaron a ser más remuneradores que en las cooperativas³⁵. El éxito de estas medidas también fue escaso. Las normas de vendimia no debieron de cumplirse demasiado en un principio, debido a la insistencia de las Juntas Rectoras para que se aplicasen las medidas adoptadas por parte de los socios, los avisos de posibles sanciones y la necesidad de establecer incentivos económicos para la correcta selección de la uva.

Además, no será hasta la promulgación del decreto 2396/1971 estableciendo un nuevo reglamento de cooperación el 13 de agosto de 1971, cuando se estableció el reconocimiento del derecho de los socios a solicitar información sobre el estado de la administración y la contabilidad de la sociedad cooperativa en cualquier momento del año³⁶. Hasta entonces el asociado únicamente disponía de la información contenida en el balance de situación, la cuenta de resultados y la memoria anual. Es decir, que el diseño institucional de dichas entidades tampoco favorecía el control de la gestión por parte de los asociados, mostrando su carácter poco democrático.

5. Conclusiones

En este trabajo se ha pretendido determinar si el proceso de expansión y consolidación de las bodegas cooperativas en España durante la dictadura franquista se debió a su diseño institucional o a la incidencia de otro tipo de factores, siendo este el objetivo principal del artículo.

Cuando hablamos de expansión y consolidación del movimiento cooperativo en el sector vitivinícola, lo hacemos desde un punto de vista principalmente cuantitativo. A pesar de ello, y gracias a investigaciones realizadas en los últimos años (Medina Albaladejo, 2011), podemos afirmar que estas sociedades no eran eficientes en su funcionamiento desde el punto de vista económico-financiero, presentando una fuerte dependencia de la financiación externa. El diseño institucional de las bodegas cooperativas en un contexto de régimen dictatorial no favoreció un funcionamiento

³⁴ A mediados de los años 90, el total de las 12 bodegas cooperativas riojanas analizadas por Salvador Ruiz *et al.* (1998: 29-30) declararon realizar análisis enológicos y controles previos a la cosecha de sus asociados.

³⁵ *Actas de la Junta General Ordinaria*. Archivos Cooperativa Agro-vinícola Nuestra Señora del Rosario y de Cooperativa San Isidro (sin catalogar).

³⁶ *Reglamento de Cooperación* (13 de agosto de 1971), artículos 44 y 75.

equilibrado y fue perjudicial para su posterior desarrollo en unos mercados cada vez más competitivos. Dos fueron las causas principales que nos ayudan a entender este inadecuado diseño institucional a partir del marco desarrollado por Agrawal (2008): Las características del grupo marcadas por la heterogeneidad social de sus miembros, el conflicto de intereses y la aparición de comportamientos oportunistas; y el diseño de unas normas no ideadas localmente y de difícil aplicación y cumplimiento.

Las bodegas cooperativas españolas no fueron entidades surgidas y diseñadas espontánea y localmente, sino que respondieron al impulso dado por el Estado franquista, que les impuso su estructura organizativa a través de flujos regulativos (legislación), por lo que no respondían a criterios racionales de optimización de los recursos. No contaban con un sustrato ideológico definido ni con una cultura organizativa propia, sino que eran entidades interclasistas donde aparecieron fuertes conflictos de intereses y costes de agencia, generados principalmente por la presencia de unos socios que tenían un comportamiento oportunista e interesado favorecido por su responsabilidad limitada, buscando única y exclusivamente la maximización del beneficio particular y no los intereses generales de la cooperativa.

Llegados a este punto cabría preguntarse: ¿cuáles fueron las causas que explican entonces su proceso de expansión y consolidación en un contexto de dictadura? El movimiento cooperativo creció y se consolidó gracias a la ayuda otorgada por el Estado, especialmente la de tipo financiero. Las bodegas cooperativas se financiaban mediante tres métodos: cajas rurales propias; subvenciones y financiación externa pública o privada; y recursos propios mediante amortizaciones. El primero fue un fracaso y el tercero generaba malestar entre los socios, siendo la financiación externa el principal recurso al que debían acudir para poder funcionar.

Este sería el hecho diferencial entre el escaso desarrollo de la primera mitad del siglo XX y la expansión en años posteriores a la Guerra Civil. Mientras que en las cuatro primeras décadas de la pasada centuria existía una legislación (Ley de Sindicatos Agrícolas de 1906) y situaciones de crisis del sector que podían haber impulsado con mayor fuerza la creación de bodegas cooperativas, la falta de auxilio ofrecido por el Estado hizo que este movimiento no se desarrollará en gran medida. Tras el conflicto bélico y la promulgación de la Ley de Cooperación de 1942, el Estado incentivó la creación de estas bodegas frente a la fuerte caída de precios de principios de los años 50 con el objetivo de controlar e intervenir en precios y producción de un sector con un tradicional problema de sobreproducción.

Todo esto incidió en el crecimiento dirigido del fenómeno, pero no en su buen funcionamiento. Fue un proceso de consolidación estandarizado, diseñado desde arriba y con algunos criterios ajenos a la cooperación. Esto ayudó a que el socio de las bodegas cooperativas españolas optara por la maximización del beneficio individual antes que el del ingreso total de la empresa. El asociado buscaba principalmente el mayor precio por su uva, apareciendo en múltiples ocasiones comportamientos

oportunistas³⁷ que obligaron que el Estado impusiera a las bodegas un sistema de reglamentos y sanciones con el fin de evitar tales situaciones, con altos costes de control y supervisión pero con pocas herramientas para velar por su cumplimiento. Las razones de tal comportamiento fueron la responsabilidad limitada del asociado, una norma de diseño que derivaba en una menor implicación del asociado, su funcionamiento poco democrático y la ausencia de ideología en unas cooperativas creadas por el impulso estatal y no de forma espontánea.

Referencias

- ALIMARKET (2013): *Informe anual de bebidas*, Madrid.
- AGRAWAL, A. (2008) “Sustainable Governance of Common-pool Resources: Context, Method, and Politics”, en P. Bradham e I. Ray (eds.), *The Contested Commons. Conversations between Economists and Anthropologists*, Malden, pp. 46-65.
- ALCHIAN, A. y DEMSETZ, H. (1972): “Informations costs, and economic organization”, *The American Economic Review*, 62 (5), pp.777-795.
- AXELROD, R. (1984): *The Evolution of Cooperation*, New York, Basic Books.
- BALAND, J.-M. y PLATTEAU, J.-P. (1996), *Halting Degradation of Natural Resources: Is There a Role for Rural Communities*, New York.
- BARNARD, C. (1962): *The function of the executive*, Cambridge, Harvard University Press.
- BATTAGLIA, F. (2005): *Teoria dell'organizzazione e impresa cooperativa. Esperienze a confronto tra Europa e America Latina*, Milano, Guerini.
- BATTILANI, P. y ZAMAGNI, V. (2012): “The managerial transformation of Italian co-operative enterprises 1946-2010”, *Business History*, 56 (6), pp. 964-985.
- BELTRÁN TAPIA, F. J. (2012): “Commons, social capital, and the emergence of agricultural cooperatives in early twentieth century Spain”, *European Review of Economic History*, 16 (4), pp. 511-528.
- BEN-NER, A. (1987): “Producer cooperatives: why do they exist in capitalist economies?”, en W. W. Powell (ed.): *The nonprofit sector: a research handbook*, New Haven, Yale University Press, pp. 434-449.
- BEN-NER, A. (1988): “Comparative empirical observations on worked-owned and capitalist firms”, *International Journal of Industrial Organization*, 6, pp. 7-31.
- BIRCHALL, J. (1997): *The international co-operative movement*. Manchester-New York, Manchester University Press.

³⁷ Toms (2012: 875) habla de la aparición de comportamientos similares en su estudio sobre la eficiencia de las cooperativas textiles británicas de finales del siglo XIX.

- BORGAZA, C. y DEPREDI, S. (2005): “Interpersonal relations and job satisfaction: some empirical results in social and community care services”, en B. Gui y R. Sugden (eds.): *Economics and Social Interaction Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BOSWELL, J. (1990): *Community and the economy: the theory of public cooperation*, London, Routledge.
- CASSON, M. y DELLA GIUSTA, M. (2010): “Co-operatives as entrepreneurial institutions”, en M. Casson: *Entrepreneurship. Theory, networks, History*, Cheltenham-Northampton, Edward Elgar, pp. 173-199.
- CHEVET, J. M. (2009): “Cooperative cellars and the regrouping of the supply in France in the twentieth Century”, en Y. Segers, J. Bieleman y E. Byust (eds.): *Exploring the food chain. Food production and food processing in Western Europe, 1850-1990*, Turnhout, Brepols Publishers, pp. 253-279.
- CHIFFOLEAU, Y; DREYFUS, F.; EWERT, J. y TOUZARD, J. M. (2002): “The wine cooperatives face the demand for quality: call for a renewed solidarity in Languedoc (France) and in the Western Cape (South Africa)”, en S. Karafolas, R. Spear y Y. Stryjan (eds.): *Local Society & Global Economy: The role of Co-operatives*, Naoussa (Grecia), Editions Hellin, pp. 381-394.
- COGECA (2010): *Agricultural cooperatives in Europe. Main issues and trends*, Bruselas, Confederación General de Cooperativas Agrarias de la Unión Europea (COGECA).
- DI MAGGIO, P. J. (1983): “State expansion and organizational fields”, en R. H. Hall y R. E. Quinn, *Organizational Theory and Public Policy*, Beverly Hills, Sage.
- EVERS, A. y LAVILLE, J. L. (eds.) (2004): *The Third Sector in Europe*. Cheltenham, Elgar.
- FEHR, E. y FISCHBACHER, U. (2002): “Why social preferences matter – The impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives”, *The Economic Journal*, 112 (478), pp. C1-C33.
- FERNÁNDEZ, E. (2008): *Productores, comerciantes y el estado: regulación y redistribución de rentas en el mercado de vino en España, 1890-1990*. Tesis doctoral, Madrid, Universidad Carlos III de Madrid.
- GARRIDO, S. (1996): *Treballar en comú: el cooperativisme agrari a Espanya (1900-1936)*. Valencia, Edicions Alfons el Magnànim
- GARRIDO, S. (2007): “Why did most cooperatives fail? Spanish agricultural cooperation in the early Twentieth century”, *Rural History*, 18 (2), pp. 183-200.

- GUINNANE, T. W. y MARTÍNEZ-RODRÍGUEZ, S. (2011): “Cooperatives before cooperative law: business law and cooperatives in Spain, 1869-1931”, *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 29 (1), pp. 67-93.
- HANSMANN, H. (1980): “The role of nonprofit enterprise”, *Yale Law Journal*, 89 (5), pp. 835-901.
- HANSMANN, H. (1988): “Ownership of the firm”, *Journal of Law, Economics and Organisation*, 4 (2), pp. 267-304.
- HANSMANN, H. (1996): *The Ownership of Enterprise*. Cambridge-London, The Belknap Press. of Harvard University Press.
- HENRIKSEN, I. (1999): “Avoiding lock-in: Cooperative creameries in Denmark, 1882-1903”, *European Review of Economic History*, 3, pp. 57-78.
- HENRIKSEN, I; HVIID, M y SHARP, P. (2012): “Law and Peace: Contracts and the Success of the Danish Dairy Cooperatives”, *The Journal of Economic History*, 72 (1), pp. 197-224.
- HENRIKSEN, I.; LAMPE, M. y SHARP, P. (2011): “The role of technology and institutions for growth: Danish creameries in the late nineteenth century”, *European Review of Economic History*, 15, pp. 475-493.
- JENSEN, M. C. y MECKLING, W. H. (1976): “Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure”, *Journal of Financial Economics*, 3 (4), pp. 305-360.
- JENSEN, M. C. y MECKLING, W. H. (1979): “Rights and production functions: an application to labor-managed firms and codetermination”, *The Journal of Business*, 52 (4), pp. 469-506.
- JOSSA, B. y CUOMO, G. (1997): *The Economic Theory of Socialism and Labour Managed Firm*, Cheltenham, Elgar.
- LOUBÈRE, L. A. (1990): *The Wine Revolution in France. The Twentieth Century*, Princeton, Princeton University Press.
- MEDINA ALBALADEJO, F. J. (2011): *Cooperativismo y sector vitivinícola en España durante la segunda mitad del siglo XX*, Tesis doctoral, Barcelona, Universitat Autònoma de Barcelona (inédita).
- MEDINA ALBALADEJO, F. J. (2014): “Els cellers cooperatius a Catalunya durante la segona meitat del segle XX”, en J. Colomé; J. Planas y F. Valls, *De la vinya a la fassina. Vinyes, vins i cooperativisme vitivinícola a Catalunya*, Barcelona, Publicacions de l'Abadia de Montserrat (en prensa).
- MENZANI, T. y ZAMAGNI, V. (2009): “Cooperative networks in the Italian economy”, *Enterprise & Society*, 11, pp. 98-127.

- MILGROM, P. y ROBERTS, J. (1988): “An economic approach to influence activities in organizations”, *The American Journal of Sociology*, 94, pp. s154-s179.
- MINZBERG, H. (1979): *The structuring of Organizations*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- O’ROURKE, K. (2007a): “Property rights, politics and innovation: creamery diffusion in pre-1914 Ireland”, *European Review of Economic History*, 3, pp. 395-417.
- O’ROURKE, K. (2007b): “Culture, conflict and cooperation: Irish Dairying before the Great War”, *The Economic Journal*, 117, pp. 1357-1379.
- OSTROM, E. (1990) *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, New York.
- PAN-MONTOJO, J. (1994): *La bodega del mundo. La vid y el vino en España (1800-1936)*, Madrid, Alianza.
- PAN-MONTOJO, J. (2001): “Las industrias vinícolas españolas: desarrollo y diversificación productiva entre el siglo XVIII y 1960” en J. Carmona, J. Colomé, J. Pan-Montojo y J. Simpson (eds.). *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*, Zaragoza, Pressas Universitarias de Zaragoza, pp. 313-334.
- PLANAS, J. (2013): “El cooperativismo vitivinícola en tiempos de crisis: El Sindicato de Viticultores de Igualada (1921-1936)”, *Investigaciones de Historia Económica*, 9 (3), p. 155-164.
- PLANAS, J. y VALLS-JUNYENT, F. (2011): “¿Por qué fracasaban las cooperativas agrícolas? Una respuesta a partir del análisis de un núcleo de la Cataluña rabasaire”, *Investigaciones de Historia Económica*, 7 (2), p. 310-321.
- PRENDERGAST, C. (1999): “The provision of incentives in firms”, *Journal of Economic Literature*, 37 (1), pp. 7-63.
- POWELL, W. W. (1991): *Expanding the scope of institucional analysis*, Chicago, University of Chicago Press.
- POWELL, W. W. y DI MAGGIO, P. J. (1991): *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago, University of Chicago Press.
- ROMÁN CERVANTES, C. (2011): “Las bodegas cooperativas en España: un sector en crecimiento, 1950-2005”, MATEU, A. M. (comp.): *Vinos y competitividad agroindustrial: un largo camino*, Mendoza, Incihusa-Conicet, pp. 323-344.
- ROMÁN CERVANTES, C. (2013): “Group and control: Spanish agricultural cooperative movement during the Franco regime”, en H. Gardikas-Katsiadakis y C. Brégianni (eds.), *Agricultural Co-operatives in South and Central Europe 19th-20th century. A comparative approach*, Atenas, Academy of Athens, pp. 141-157.

- ROMÁN CERVANTES, C. (2014): “Las cooperativas españolas y los ciclos económicos. Un análisis comparado”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 80, pp. 77-109.
- SACCONI, L. (2002): *The efficiency of the nonprofit enterprise: constitutional ideology, conformist preferences and reputation*, Castellanza, Libero Istituto Universitario Carlo Cattaneo.
- SALVADOR RUIZ, A.; SALVADOR GARCÍA, C.; BLASCO TOMÁS, Y.; MARCOS CASTRO, L. y PÉREZ ALONSO, A. (1998): *Orígenes y situación económico-social de las sociedades cooperativas vitivinícolas de la Rioja Alta*, Logroño, Universidad de la Rioja.
- SAUMELL, A. (2002): *Viticultura i associacionisme a Catalunya. Els cellers cooperatius del Penedés (1900-1936)*, Tarragona, Diputació de Tarragona.
- SIMON, H. (1947): *Administrative behavior: A study of decision-making processes in administrative organizations*, New York.
- SIMON, H. (1957): *Models of Man*, New York, Willey.
- SIMPSON, J. (2000): “Cooperation and cooperatives in southern European Wine Production. The nature of successful institutional innovation, 1880-1950”, *Advances in Agricultural Economic History*, 1, pp. 5-126.
- SVENDSEN, G. L. H. y SVENDSEN, G. T. (2004): *The creation and destruction of social capital: entrepreneurship, cooperative movements and institutions*, Cheltenham (UK) – Northampton (USA), Edward Elgar.
- TOMS, S. (2012): “Producer co-operatives and economic efficiency: Evidence from the nineteenth-century cotton textile industry”, *Business History*, 6, pp. 855-882.
- UFFICIO STUDI MEDIOBANCA (2013): *Indagine sul settore viticolo*, Milano.
- ULIN, R. C. (1996): *Vintages and traditions: an ethnohistory of southwest french wine cooperatives*, Washington, Smithsonian Institution Press.
- VANEK, J. (1970): *The General Theory of Labour Managed Market Economies*, Ithaca (New York), Cornell University Press.
- VANEK, J. (1972): *The economics of workers management: a Yugoslav case study*, London, George Allen and Unwin.
- WADE, R. (1994) *Village Republics: Economic Conditions for Collective Action in South India*, San Francisco.
- WARD, B. (1958): “The firm in Illyria: market syndicalism”, *The American Economic Review*, 48 (4), pp. 566-589.

WEISBROD, B. A. (1977): *The voluntary nonprofit sector: an economic analysis*, Lexington (Mass.), Lexington books.

WEISBROD, B. A. (1991): *The nonprofit economy*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

ZAMAGNI, S. (ed.), *Non profit come economia civile*. Bologna, Il Mulino. 1998.